

RESATEC

Safety / Service

VOOR AL UW VRAGEN
KAN U TERECHT OP:
SAFETY & SERVICE LINE
+32 (0)9 382 00 84

SPECIAAL VOOR U!

Beveiliging: vele winkeliers kunnen er niet omheen. Maar het aanbod van beveiligingssystemen is groot en divers. Bovendien zijn elke sector en elke winkel anders. Welke oplossing is dan de beste? Heel eenvoudig: de oplossing die ideaal is voor ú, die duidelijk beantwoordt aan úw noden.

In dit magazine helpen wij u die te vinden. Speciaal voor u onthullen een aantal van onze klanten uit de binnenhuis-, bouw- en doe-het-zelfsector welke beveiliging voor hen het best werkt. Zij doen ook uit de doeken hoe en waarom zij bepaalde keuzes maakten. Wij zijn in elk geval trots dat Resatec deze professionele ondernemingen heeft mogen helpen bij het fors terugdringen van de verliezen.

We laten in dit nummer ook onze zaakvoerder aan het woord. Hij wil zijn uitgesproken visie en expertise op het vlak van beveiliging graag met u delen en u helpen de optimale keuzes te maken voor uw zaak.

We wensen u alvast veel leesplezier. En heeft u vragen, aarzel dan vooral niet en bel onze Safety-en-Servicelijn!

Safety & Service Line +32 (0)9 382 00 84



"We hadden enorm veel diefstallen," vertelt Frédéric Forêt. "Wekelijks vonden we toch zo'n 40 blisterverpakkingen die waren geopend. En dat in zowat alle rayons: het ging van vijzen en sanitaire koppelstukken tot dure schroevendraaiers. Naast deze diefstallen die je wél opmerkt, zijn er natuurlijk ook nog vele andere die je gewoon niet ziet."

"Naast de diefstallen die je wél opmerkt, zijn er vele andere die je gewoon niet ziet."

Brico Erquelinnes perkt diefstallen in

Vlabbij de Franse grens, niet ver van Maubeuge, ligt Erquelinnes. Hier baat de familie Forêt een Brico uit. Hun winkel is sinds kort goed beveiligd dankzij Resatec. www.brico.be

Toen de zaakvoerders een zestal maand geleden een volledige 'remodelling' deden van de winkel, leek de tijd rijp om ook een degelijke beveiliging te installeren. Andere Brico-vestigingen waren zeer tevreden over de diensten van Resatec en daarom vroeg Bénédicte Forêt hen om een voorstel.

Divers en doeltreffend

"De prijzen van Resatec waren interessant en de investering loonde de moeite," legt zij uit. "Ook het feit dat er tweewekelijks iemand kon langskomen om onze producten te beveiligen heeft wel wat gewicht in de schaal gelegd." Resatec stelde een combinatie van beveiligingsmiddelen voor die het best aan de noden van Brico Erquelinnes beantwoordde. De Forêts beslisten op basis daarvan vooral te investeren in de zogenaamde 'spiders' voor elektrische toestellen. Dit zijn metalen draden die, net als een spinnenweb, strak rond een verpakking bevestigd zijn om te vermijden dat 'klanten' ze openen en met de inhoud aan de haal gaan.

"Een andere doeltreffende oplossing zijn de Stoploks," legt Frédéric Forêt uit. "Die plaatsen we op het uiteinde van de haken waaraan waardevol gereedschap hangt, zodat de goederen er niet af kunnen zonder de tussenkomst van een verkoper." Magneetstrips op de blisterverpakkingen doen dan weer een alarm afgaan in de poortjes aan de uitgang, als ze niet gedeactiveerd zijn aan de kassa. Grotere stukken waar geen spider rond kan, zijn beveiligd met een 2 Alarm Cable Lok. Dit kabeltje geeft een geluidssignaal als iemand het losknijpt én activeert het alarm als het door de poortjes gaat.

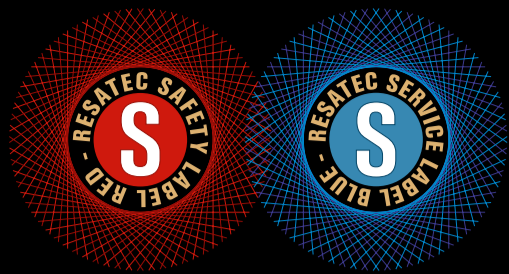
Vruchtbare samenwerking

De Forêts hadden nog één klein probleem: "Als iemand een sleutel liet bijmaken, moest de verkoper telkens meelopen naar de kassa met het duplicaat, om zeker te zijn dat de klant zou betalen. Nu steken we het duplicaat in een doosje dat op slot gaat en geven we dit mee aan de klant. Enkel de kassier(ster) kan het doosje openmaken. Zo wint ons personeel aardig wat tijd."

"We zijn over de hele lijn tevreden over de samenwerking"

De volledige beveiligingsinstallatie werkt feilloos en geeft de broers en zus Forêt ook waardevolle informatie via de klantenteller in de poortjes. Als ze een vraag hebben, krijgen zij heel snel antwoord, wat zij enorm waarderen. "We zijn dus over de hele lijn tevreden over de samenwerking met Resatec," besluit Bénédicte Forêt.





RESATEC

Safety / Service



Onze technische ploeg staat garant voor een professionele service.

Zelfbouwmarkt en Resatec: “Een mooie samenwerking”

Zelfbouwmarkt in Ninove bestaat zo'n drie decennia. Begin jaren '80 nam de familie Desmet het bedrijf over en in 2009 kwam zoon Stijn mee aan boord, als commercieel directeur. Een zestal maand geleden verhuisden ze naar een nieuwe locatie, die dubbel zo groot is als de vorige. www.zelfbouwmarkt.be

Zelfbouwmarkt is gespecialiseerd in alles wat te maken heeft met (ver)bouwen, maar dan voornamelijk wat de afwerking betreft. Badkamers, keukens, ramen en deuren, vloeren, verlichting, enz. Hier vind je verschillende speciaalzaken onder één dak. De nieuwe vestiging is indrukwekkend qua omvang en inrichting. Om ze ook afdoende te beveiligen, contacteerde Zelfbouwmarkt een paar bedrijven.

Mooi partnerschap

De huurder van het vorige pand, winkelketen Fun, beval Resatec aan. En terecht, zo bleek. “Resatec had heel competitieve prijzen en boezemde ons het meeste vertrouwen in,” verklaart Stijn Desmet. “We voelden meteen dat zij niet gaan voor het korte gewin.” Het was het begin van een mooie samenwerking.



Tijdens de installatie gingen de techniekers heel professioneel tewerk. “Wij moesten ons daarover absoluut geen zorgen maken – iets wat in de superhete dagen vóór de opening mooi meegenomen was,” lacht zoon Desmet. “Resatec volgt zijn zaken goed op. Toen er iets haperte aan de software stuurden we een mailtje en het was diezelfde dag al opgelost. Een leverancier die stipt reageert en je geen kopzorgen geeft: zo moet het zijn.”

Toen Resatec zelf merkte dat het personeel de ‘spiderbeveiliging’ niet helemaal correct gebruikte, gaven zij hen een extra opleiding. “Heel nuttig was dat,” vindt Stijn Desmet, “net als de poster die ze ons gaven met tips voor diefstalpreventie. Zo leerden we hoe je best reageert als het alarm afgaat, opdat iedereen zijn waardigheid kan bewaren en er geen agressie ontstaat.” Zelfbouwmarkt maakt in dat verband ook gebruik van een zogenaamde Body Scan: het langwerpige toestel dat je op luchthavens ziet en waarmee je, als het alarm afgaat, kunt achterhalen waar een (al dan niet vergeten) labeltje zit.

“Een leverancier die professioneel werkt en stipt reageert: zo moet het zijn.”



Beveiligen én meten

Resatec raadde voor deze winkel de acoustomagnetische (AM-) technologie aan. Daarmee kunnen de poortjes aan de kassa veel verder uit elkaar. Verder werkt Zelfbouwmarkt met ‘spiders’ (metalen draden rondom de verpakking) en de 2 Alarm Cable Lok (een kabeltje dat een alarm activeert als je het losknipt of ermee door de poortjes stapt). Textiel beveiligen ze met de klassieke ‘tags’, en labeltjes worden ad random in of op producten verstopt om de ‘pakkans’ te verhogen. “Je moet natuurlijk afwegen hoe ver je gaat in het beveiligen, want het aanbrengen van tags en labels kost ook tijd van je personeel. Maar de hele installatie op zich werkt ook al heel ontradend,” benadrukt zoon Desmet.



Een klantenteller in de poortjes vertelt de zaakvoerders dagelijks via e-mail hoeveel bezoekers er geweest zijn, en wekelijks krijgen ze een samenvatting van die gegevens. De planning van het personeel wordt hier stevast op gebaseerd. Maar het laat ook toe te meten of bepaalde communicatie, zoals een extra folder, succesvol is geweest. Op die manier helpt het hele systeem de verliezen te beperken én de omzet te verhogen.



Meten is weten

Kiezen voor een Resatec-oplossing, dat is kiezen voor een optimaal winkelbeleid. Want Resatec heeft zo veel meer in huis dan alleen winkelbeveiliging. Resatec biedt u ook krachtige, unieke management-tools. Wat dacht u bijvoorbeeld van een klantenteller die - als enige op de markt - in uw bestaande of nog aan te schaffen antidiefstalpoortjes kan geïntegreerd worden... uiteraard kan u ook kiezen voor een stand alone versie?

Op die manier krijgt u een objectieve en accurate klantentelling, al dan niet gekoppeld aan uw kassasysteem. Waarop u tal van beslissingen kunt baseren: op welke uren voorziet u het meeste personeel, heeft een bepaalde promotie effect gehad op uw bezoekerscijfer, ligt de omzet per bezoeker in de lijn van uw objectieven,...?

Onze standaard modules sturen automatisch eenvoudige en heldere rapporten (zie voorbeelden hiernaast). Zo krijgt u en of uw medewerkers dagelijks, wekelijks en of maandelijks een rapport in uw mailbox en op uw smartphone.

U heeft zo onmiddellijk accurate informatie ter beschikking waar u meteen aan de slag kunt.



Santens Metaalwaren slaat spijkers met koppen dankzij Resatec



Rond 1940 startte grootvader Santens met een bescheiden zaak in nagels en sloten. Met de wederopbouw na de oorlog groeiden zijn activiteiten pijlsnel. Intussen staat de derde generatie aan het hoofd van het bedrijf waar nu al een zestigtal mensen werken. We ontmoetten kleinzoon Gunter Santens, die nu algemeen directeur is. www.santensmetaalwaren.be

Wat is jullie voornaamste activiteit?

Eenzijds leveren wij bouwbeslag. Dat is al het ijzerwerk voor de bouw, van putdeksels tot brievenbussen, van scharnieren tot klinken, van rails tot bouten. Daarnaast verkopen we elektrisch gereedschap zoals cirkelzagen en kloppoomachines. En tot slot leveren we geautomatiseerde systemen voor deuren, poorten en ramen. Dit alles verkopen we bijna uitsluitend aan vaklui.

Waarom besloten jullie de winkel te beveiligen?

We ontdekten toch zeker één keer per maand dat er iets gestolen was. Zo vonden we bijvoorbeeld regelmatig oude, versleten schoenen in één van de dozen met veiligheidsschoenen: dan was een bezoeker ongemerkt met de nieuwe schoenen naar buiten gestapt. Of we vonden lege verpakkingen van elektrisch gereedschap. Op camerabeelden zagen we dan achteraf dat mensen die toestellen onder een wijd hemd verstopten om er ongemerkt mee weg te komen.

Er was dus al camerabewaking.

Die was er inderdaad. Maar daarmee hol je natuurlijk achter de feiten aan. Je mag van geluk spreken als de politie de dader achteraf vat, én dat die dan ook nog geld heeft om je te vergoeden. Want vaak is de buit al verkocht en zijn de centen al weer op. Aangezien de prijs van de gestolen goederen toch telkens schommelt tussen de 100 en de 700 euro, wilden we actiever gaan beveiligen.



“Binnen het systeem van Resatec zijn er enorm veel mogelijkheden.”

Daar heeft u Resatec voor aangesproken.

Ja, dat leek ons een 'serieuze' partij. Zij wisten waarover zij praatten en hun aanpak beviel mij – het zijn geen agressieve verkopers. Ze bekeken samen met ons de opties. Zo zijn we in een eerste fase begonnen met het elektrische gereedschap. We beveiligen de toestellen met kabeltjes, maar de klant kan ze toch nog vastnemen en bekijken. In een tweede fase zullen we waarschijnlijk ook de kleding beveiligen. Wat fijn is, is dat er binnen het systeem van Resatec zo veel verschillende mogelijkheden zijn.

Bent u tevreden van de installatie?

Zeker. De poortjes aan de ingang en de kabeltjes aan het gereedschap werken zoals het hoort en hebben sowieso een sterk afschrik-effect. De klantentelling in de poortjes en het bijhorende rapportje dat ik elke avond krijg, vind ik trouwens ook een meerwaarde, omdat we onze personeelsbezetting daarop kunnen baseren.

En van de service van Resatec?

Ook daarover niets dan lof. Eén keer moest er iets worden bijgesteld en dat hebben ze dan ook heel snel gedaan. Ze hebben ons personeel ook een korte maar zeer bruikbare opleiding gegeven. Resatec is wat ik noem een 'klein groot bedrijf': ze verkopen goede technologie, tegen een eerlijke prijs, maar het is geen mastodont waar je voortdurend een andere verkoper over de vloer krijgt. Je voelt écht dat deze mensen achter hun zaak staan!



Brico Diepenbeek

Toen Brico Diepenbeek eind vorig jaar renoveerde, overwoog storemanager Ivo Schoefs om zijn winkel niet langer te beveiligen. Hij was niet tevreden over zijn oude (elektromagnetische) installatie maar vreesde dat een nieuwe hem handenvol geld zou kosten. Resatec kon hem van het tegendeel overtuigen.

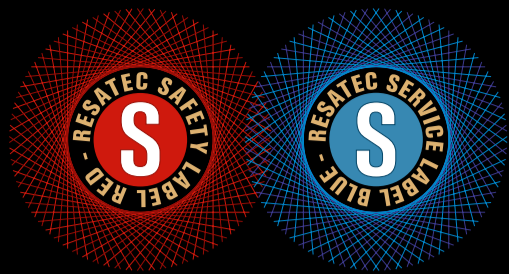


kassa passeren.

Na een grondige analyse van de noden van het filiaal stelde Resatec een oplossing voor die op acoustomagnetische (AM-)technologie gebaseerd is. Die had naast het bescheiden prijskaartje nog een aantal duidelijke voordelen. Zo zijn de poortjes of antennes maar 30 centimeter breed in plaats van een 80-tal centimeter.

Er is ook de mogelijkheid om het Brico-logo erin te integreren, waardoor de poortjes helemaal opgaan in het totaalconcept van de winkel. Ten slotte kunnen de antennes nu tot 140 cm uit elkaar staan en toch nog optimaal werken, terwijl dit bij het oude systeem maximum 100 cm was. Dit is een groot pluspunt voor een doe-het-zelfwinkel, waar klanten vaak met grote verpakkingen aan de

Natuurlijk is van a tot z beveiligen onmogelijk en ook niet zinvol. Daarom concentreerde Resatec zich, samen met Brico, op de top 10 van diefstalgevoelige producten. En zo kwamen ze tot een optimale oplossing, die tot op vandaag perfect aan de noden van deze vestiging beantwoordt. www.brico.be



RESATEC

Safety/Service



DE IDEALE BEVEILIGING? EEN DUIDELIJK ANTWOORD OP UW NODEN!

Waarop let u best als u uw (doe-het-zelf)winkel beveiligt? Kost dit veel? Welke systemen zijn het meest doeltreffend? En waarom zou u voor Resatec kiezen? Zaakvoerder Lieven Steel geeft een aantal nuttige tips.

Mijn winkel beveiligen: hoe begin ik eraan?

In de eerste plaats breng je best het verlies door winkeldiefstal in kaart. Druk de situatie uit in cijfers zodat je weet waar je grootste problemen zitten (bijvoorbeeld welke producten het meest gestolen worden). De mogelijke beveiligingsleverancier kan je daarin sturen. Eens de cijfers gekend zijn, kun je samen met de leverancier een degelijk, gefundeerd actieplan opstellen om de problemen aan te pakken.

Wat is de gemiddelde kostprijs van een beveiligingssysteem?

Eigenlijk stel je beter de vraag "Hoeveel kan ik aan een beveiligingssysteem verdienen? Hoeveel méér nettowinst kan ik hierdoor realiseren?". Op basis van een meetbaar actieplan zou elke beveiligingsleverancier een kosten-batenanalyse moeten opmaken met de retailer. In functie van de te verwachten baten kun je dan als retailer de hoogte van de investering bepalen. Het actieplan is ook handig om later bij een evaluatie met je beveiligingsleverancier de destijds gecreëerde verwachtingen en beloften te toetsen aan de werkelijkheid.

Mijn investering in beveiliging is dan wel eenmalig?

Helaas niet. Als retailer heb je best aandacht voor evoluties en wijzigingen en zul je regelmatig dienen bij te sturen, soms door eenvoudige dingen te wijzigen of toe te voegen, soms met iets rigoureuze aanpassingen. Als je het goed wilt doen, zal beveiliging een blijvende inspanning vragen van de ondernemer en zijn team.

Kan een bestaande beveiliging gemakkelijk uitgebreid of verbeterd worden?

Absoluut. Velen denken dat je heel wat moet veranderen of bestaande installaties moet vervangen om terug wat efficiëntie te krijgen. Als dit is wat een leverancier je aanbeveelt, zonder gefundeerde argumentatie, stel je je best de vraag of de leverancier in kwestie wel de optimale oplossing aanbiedt en of hij of zij niet uit

is op een 'quick win'. Soms kun je namelijk met kleine maatregelen al heel wat verbeteren zonder diep in je portefeuille te moeten tasten. Resatec streeft altijd naar de beste prijs-kwaliteitoplossing voor zijn klanten, want dit komt onze relatie op lange termijn alleen maar ten goede.

Welke beveiligingsystemen zijn specifiek voor doe-het-zelfzaken doeltreffend?

Elk systeem en eender welke technologie die een duidelijk antwoord geven op de echte noden van de klant zijn efficiënt. Jammer genoeg gebeurt het nog al te vaak dat leveranciers tijdens een gesprek al na tien minuten komen aandraven met een bepaalde technologie als dé oplossing - vaak is dit dan niet wat de klant echt nodig heeft.

Waarom onderscheidt Resatec zich in de markt?

Ons aanbod is zeer uitgebreid, en door te starten vanuit de echte noden van de retailer is elke oplossing die we aanreiken er per definitie eentje 'op maat'. Kant-en-klare pakketjes, die je van het rek afhaalt en snel installeert bij de retailer, gaan vrij snel de mist in. Resatec is geen leverancier van producten, maar van oplossingen: een combinatie van innovatieve systemen en methoden die de efficiëntie voortdurend verbeteren. Een voorbeeld daarvan is de zogenaamde 'green modus' die het energieverbruik heel drastisch verlaagt.

Wat houdt die green modus precies in?

De nieuwe generatie systemen die Resatec aanbiedt, worden standaard uitgerust met deze green modus. Concreet betekent dit dat we ruim de helft minder energie verbruiken dan andere systemen. In vergelijking met sommige systemen van onze collega's gaan wij zelfs tot 80% minder verbruik optekenen! Dat is een voordeel op ecologisch maar ook op economisch vlak: de ondernemer zal zijn investering dankzij deze 'green modus'-instelling veel sneller terugverdienen.

Leveren uw systemen ook bepaalde informatie op?

Al onze oplossingen zijn standaard voorzien van software die bruikbare informatie levert aan de retailer maar ook aan onszelf. Daarmee verifiëren wij of we aan de vooraf bepaalde kosten-batenanalyse beantwoorden. We gebruiken deze software ook om vanop afstand technische interventies te doen. Zo vermijden we inefficiënte verplaatsingen en kunnen we een mogelijk probleem meteen aanpakken.

Is het voor retailers niet moeilijk om die gegevens te analyseren?

Helemaal niet. Resatec heeft de programma's zo opgemaakt dat we ze, heel gebruiksvriendelijk, kunnen linken aan eender welk softwarepakket dat de retailer al gebruikt.

Nog een laatste advies voor de winkelier?

Kijk gerust goed rond naar wat in de markt beschikbaar is. Maar neem zeker ook contact op met Resatec! Dan kunt u aan den lijve ondervinden hoe wij altijd vertrekken vanuit de noden van de klant. Dan kunt u uzelf overtuigen van onze vooruitstrevende technologie, onze ongeëvenaarde expertise en professionele service.

VOOR AL UW VRAGEN
KAN U TERECHT OP:
SAFETY & SERVICE LINE
+32 (0)9 382 00 84

Wil u graag reageren op dit artikel? Mail dan gerust naar Lieven Steel op lieven.steel@resatec.be. Bellen voor meer info kan ook, op de Safety-en-Servicelijn +32 (0)9 382 00 84.



Ons team staat steeds ter uwe beschikking ...7 op 7 het hele jaar rond. Bezoek onze website en maak kennis met alle Resatec medewerkers. www.resatec.be

Ook deze winkels kozen Resatec als partner:

